

заменить первоисточник, т.к. сообщает содержание, основные выводы.

Более распространенной формой обработки текста является перевод. Перевести – значит передать содержание и стилистические особенности источника средствами другого языка. Основное требование к переводу научно-технического текста – полнота изложения содержания оригинала и соответствие нормам языка, на который делается перевод.

УДК 82-5:316.77

Е. В. Логиш, преп. (БГТУ, г. Минск)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОСВЕННЫХ РЕЧЕВЫХ АКТОВ ДЛЯ ИЗБЕГАНИЯ ЭКСПЛИЦИТНОГО УКАЗАНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ ЦЕЛИ ВЫСКАЗЫВАНИЯ

Язык – одно из важнейших средств общения. Долгое время внимание лингвистов было приковано к его структурной стороне. Они занимались исследованием и описанием строения его единиц и процесса их порождения. Однако ученые стали приходить к выводу, что язык не просто застывшая система. Потому много внимания стало уделяться другому аспекту языка – функциональному, в рамках которого рассматриваются коммуникативные функции предложений и их использования в процессе речевого общения. Для подобного изучения лингвисты часто используют результаты исследования других наук – психологии, социологии и др. Вследствие чего коммуникативная лингвистика получила много частных направлений, одним из которых является прагмалингвистика. Поскольку прагмалингвистика является сравнительно новым направлением, на данный момент нет однозначного определения ее предмета и задач. Обобщая множественные трактовки данного понятия можно сказать, что лингвопрагматика изучает употребление языка с учетом различных особенностей коммуникантов, а также определенных условий и целей речевого акта (далее РА).

Одним из центральных направлений лингвистической прагматики является Теория речевых актов. В ее рамках одно или несколько высказываний рассматриваются в качестве коммуникативного действия, называемого речевым актом. Каждый РА имеет три составляющих: 1) локуция – это «говорение» (произнесение звуков, употребление слов по правилам данного языка, обозначение различных объектов при помощи слов), 2) иллокуция – это внеязыковая цель, преследуемая говорящим в процессе говорения (отразить какое-либо положение дел в мире, получить необходимую информацию и т. д.), 3) перлокуция – результат говорения (может соответствовать или не со-

ответствовать той внеязыковой цели, ради которой речевое действие было совершено).

Основное внимание теории РА сосредоточено на иллокутивных РА, основным признаком которых является коммуникативная цель – интенция. Она может быть реализована с помощью различных средств. В зависимости от их характера можно различить две формы выражения цели: 1) эксплицитная (в ней иллокутивное намерение выражено отдельными языковыми элементами), 2) имплицитная (в ней иллокутивная сила содержится в семантической структуре высказывания). Кроме того, РА могут быть разделены на два типа в зависимости от способа выражения иллокутивной силы: прямые и косвенные. Под прямыми понимаются те РА, которые «не подвергаются функциональному сдвигу в процессе коммуникации». Косвенными РА называются такие высказывания, которые по своим структурным признакам единицами являются одного прагматического типа, а в речевом общении могут принимать иллокутивную силу высказывания другого типа.

В значительном количестве случаев использование косвенных РА обусловлено соблюдением коммуникативного Принципа Вежливости, а, в частности, его максимы такта (уменьшай затраты слушающего, увеличивай его выгоду), поскольку данный принцип речевого общения ориентирует участников коммуникации на достижение положительного результата, на предотвращение конфликтных ситуаций. Например, в случае, когда говорящему необходимо выразить просьбу, но при этом он стремится сохранить положительный имидж и не нанести урона лицу слушающего, ему приходится прибегать к косвенному РА – *If everybody doesn't lay down their weapons – and I mean, as in very soon – it's all over, anyway*. Кроме стремления соблюсти Принцип Вежливости, существует множество причин, по которым говорящий прибегает к косвенным РА: невозможность экспликации определенных состояний с помощью прямого РА (лесть, намек), желание уйти от ответственности, желание сохранить «позитивную репутацию», стремление передать мысль при помощи минимального количества РА. Импозитивы – это РА, целью которых является побуждение адресата к определенному поведению или действию. Именно эта характеристика способствует тому, что они чаще всего подвергаются прагматическому транспонированию.

Традиционной формой импозитивов принято считать предложения в форме императива. Однако во многих случаях данное правило не соблюдается. Например: – *You mustn't talk like that to her*. В данном предложении предикат представлен модальным глаголом в отрицательной форме в изъявительном наклонении. Данное высказывание

имеет иллокутивную силу запрета – *Don't talk to her like that* – и относится к прескриптивным импозитивам.

Кроме того, импозитивный РА может быть выражен с помощью сложного, утвердительного по форме предложения: – *I do hope, sir, you won't encourage him to do anything foolish*. В данном высказывании говорящий выражает «надежду» на то, что адресат выполнит действие, описываемое во второй части данного предложения, то есть слушающего просят не поступать определенным образом. Его автором является экономка, которая в данной ситуации обращается к приятелю хозяина. Поскольку ее социальный статус ниже, чем у адресата, она использует не прямую форму побуждения.

Косвенный импозитив может быть выражен с помощью сложноподчиненного предложения с придаточной условной частью. Например: – *I shouldn't bother about it if I were you*. Форма сослагательного наклонения предиката в данном случае используется для выражения гипотетического действия. Поскольку действие нереально, можно сделать вывод о том, что говорящий советует слушающему поступить также, как поступил бы сам говорящий, то есть, не беспокоиться. Таким образом, данное высказывание является косвенным РА совета.

Рассмотрим пример использования отрицательного вопроса для выражения побуждения к действию: – *Won't you sit down?* Согласно контексту, данный вопрос следует за директивным РА, в котором коммуникативная цель выражена эксплицитно: *Sit down*. Однако слушающий не выполнил данного действия, поскольку он был напуган. Поэтому третьему участнику эпизода общения приходится прибегнуть к вопросительному по форме импозитиву, чтобы более вежливо передать побуждение, поскольку интеррогативы снижают конфликтность ситуации, а также являются более вежливым средством побуждения, чем соответствующие нейтральный вопрос, как, например, *Will you sit down?* Это связано с тем, что отрицательный вопрос, в отличие от нейтрального, не склоняет слушающего к положительному ответу и не ограничивает выбор ответа.

Стоит отметить, что импозитивные РА, выраженные с помощью вопросительных по структуре предложений, употребляются в ситуации, когда слушающий в состоянии выполнить каузируемое действие. Это способствует тому, что подобные высказывания практически утрачивают свой вопросительный характер. Кроме того, побуждение адресата к определенному действию и поведению с помощью вопросов осуществляется в тех случаях, когда право решения выполнять или не выполнять действие принадлежит адресату.